

## IMPLEMENTASI KETENTUAN COUNTER-OFFER BERDASARKAN PERSPEKTIF UNIDROIT PRINCIPLES ON INTERNATIONAL COMMERCIAL CONTRACTS (2016) DAN BUKU III KITAB UNDANG-UNDANG HUKUM PERDATA

**Syifa Adila**

Fakultas Hukum, Universitas Padjadjaran  
Email: [syifa19017@mail.unpad.ac.id](mailto:syifa19017@mail.unpad.ac.id)

**Laina Rafianti**

Fakultas Hukum, Universitas Padjadjaran  
Email: [laina@unpad.ac.id](mailto:laina@unpad.ac.id)

**Mursal Maulana**

Fakultas Hukum, Universitas Padjadjaran  
Email: [mursal.maulana@unpad.ac.id](mailto:mursal.maulana@unpad.ac.id)

**Abstract.** *As a UNIDROIT member State, Indonesia is expected to be able to establish international contracts according to international standards. Adopting international standards will provide convenience for contracting parties, especially between Indonesian parties and foreign parties. As codified in the Unidroit Principles on International Commercial Contracts (2016) (“UPICC”), there is a Counter Offer stage which allows the parties to reply to the Offer with material modifications. Material modifications, if accepted, will result in new rights and obligations that are separate from the first offer. Counter Offer is regulated under Article 2.1.11 UPICC and is commonly practiced among the UNIDROIT member States in making both their national and international contracts. However, as a member country of UNIDROIT, Indonesia neither regulate nor implement the Counter Offer principle. This lack of Counter-Offer principle has resulted in miscommunication and confusion with foreign parties regarding the correct mechanism for material changes. Of course, for foreign parties, the implications arising from the Indonesian party’s lack of understanding may be abused. The research method used in this paper is descriptive-analytical using a normative juridical approach, namely the study of primary data consisting of the Indonesian Civil Code, applicable laws, and regulations. The research also uses secondary data consisting of legal cases, literature containing legal theories, and the practice of implementing positive laws regarding the main issues above. The data collection technique used is a literature study. The results of this research in this paper are the implementation and comprehensive understanding regarding Counter Offer provisions, especially in forming contracts with foreign parties. The researcher suggests that contracts made with foreign parties should adjust to international standards such as the Counter Offer provision of the UPICC, with adjustments to the provisions of the Civil Code.*

**Keywords:** *Counter Offer, International Contracts, UNIDROIT.*

**Abstrak.** Sebagai negara anggota UNIDROIT, Indonesia diharapkan untuk dapat membuat kontrak internasional sesuai standar internasional. Mengadopsi standar internasional akan memberikan kemudahan bagi para pihak berkontrak terutama antara pihak Indonesia dengan pihak asing. Seperti yang telah dikodifikasi dalam Unidroit Principles on International Commercial Contracts (2016) (“UPICC”), terdapat tahapan Counter Offer atau Penawaran

Balik yang memperbolehkan para pihak untuk membalas Tawaran dengan modifikasi secara materil. Penawaran Balik jelas diatur dalam Pasal 2.1.11 UPIICC dan umum dipraktikkan di negara-negara anggota UNIDROIT baik dalam membuat kontrak nasional ataupun kontrak internasional. Sebagai negara anggota UNIDROIT, Indonesia tidak mengatur mengenai prosedur Penawaran Balik. Kekosongan hukum pengaturan Penawaran Balik ini telah menimbulkan miskomunikasi dan kekeliruan dengan pihak asing terkait mekanisme perubahan materil yang benar. Tentunya bagi para pihak asing, kekeliruan yang timbul karena ketidakpahaman Penawaran Balik oleh pihak Indonesia dapat dimanfaatkan secara sepihak. Metode penelitian yang digunakan dalam tulisan ini adalah deskriptif analitis dengan menggunakan pendekatan yuridis normatif, yaitu mengkaji dan meneliti data primer yang terdiri atas KUHPerdara dan peraturan perundang-undangan yang berlaku, dan data sekunder yang terdiri atas kasus hukum dan literatur yang memuat teori-teori hukum dan praktik pelaksanaan hukum positif mengenai pokok permasalahan di atas. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah studi kepustakaan. Hasil penelitian yang ingin dicapai dalam tulisan ini, adalah adanya implementasi serta pemahaman komprehensif terkait ketentuan *Counter Offer* terutama dalam membentuk kontrak dengan pihak asing. Peneliti menyarankan agar kontrak yang dibuat dengan pihak asing tidak hanya disesuaikan dengan ketentuan *Counter Offer* dalam UPIICC, tetapi juga disesuaikan dengan aturan Kitab Undang-undang Hukum Perdata.

**Kata Kunci:** *Counter Offer*, Kontrak Internasional, UNIDROIT.

## LATAR BELAKANG

Memiliki klausula-klausula dengan standar internasional akan menghasilkan efisiensi ekonomi lebih besar (Chandrawulan, 2011). Agar kegiatan transaksi bisnis berjalan dengan lancar, diperlukan aturan yang seragam berstandar internasional. Upaya penyeragaman tersebut dapat dilakukan dengan metode harmonisasi hukum misalnya dengan mengadopsi ketentuan UNIDROIT *Principles on International Commercial Contract* (“UPIICC”) (Goode, 2015). UPIICC merumuskan prinsip-prinsip kontrak berdasarkan praktik dan kebiasaan bisnis transnasional agar dapat terus melindungi kepentingan para pihak dalam berkontrak (Utami & Jayantiari, 2015) Indonesia telah meratifikasi Statuta UNIDROIT melalui Peraturan Presiden No. 5 Tahun 2008 tentang Pengesahan *Statute of the International Institute for the Unification of Private Law* (Statuta Lembaga Internasional untuk Unifikasi Hukum Perdata). Meskipun tidak diwajibkan, Indonesia sebagai negara anggota dapat mengadopsi model *law* atau konvensi yang dikeluarkan oleh UNIDROIT. Mengadopsi standar internasional seperti yang disediakan oleh UPIICC setidaknya secara signifikan akan mengurangi ketidakpastian terkait definisi-definisi kabur yang belum ditentukan dalam KUH-Perdata dan menjadi acuan yang penting bagi perancang peraturan perundang-undangan untuk negara-negara atau perancang kontrak.

Praktik umum dalam pembuatan kontrak dimulai dari negosiasi, yang sepanjang proses negosiasi para pihak dapat melakukan Penawaran (“*Offer*”), Penawaran Balik atau *Counter Offer*, dan Penerimaan (“*Acceptance*”) atau Penolakan (“*Rejection*”). Dalam hal terdapat usulan modifikasi terhadap *Offer* oleh *Counter-Offeror*, *Offeree* akan memasukan modifikasi tersebut ke dalam Penawaran Balik apabila menerima. Sampai tahap Penawaran Balik ini para pihak belum menghasilkan hak dan kewajiban yang mengikat satu sama lain (Murray, 1986). Berdasarkan 2.1.11(1) UPICC, *Counter Offer* bukan termasuk penolakan terhadap *Offer* (2.1.2 UPICC). Akan tetapi merupakan sebuah penerimaan sebagian atau modifikasi sebagian dari ketentuan *Offer* sebagaimana yang diinginkan para pihak yang ditawarkan. Modifikasi yang termasuk ke dalam Pasal 2.1.11 UPICC ini merupakan modifikasi yang “*materially alter*” atau modifikasi yang substansial efeknya terhadap *Offer* yang lama.

Pada praktiknya, terutama di negara *common law*, *Counter Offer* merupakan titik awal kapan *Acceptance* dan *Offer* itu terjadi. Dalam membuat kontrak, *Counter Offer* menjawab *Offer* pertama, yang apabila diterima akan menghasilkan prestasi yang baru. Sering kali para pihak menanggapi hal tersebut sebagai penerimaan atau penolakan tanpa menyikapinya dengan sadar apa yang termasuk ke dalam *Counter Offer* tersebut yakni ketentuan yang telah dimodifikasi untuk disepakati dan dituangkan lebih lanjut dalam kontrak.

Kasus PT Vision Renewable Fuels (“PT Vision”) v. Bank of Malaysia (“Kasus PT Vision”) merupakan kasus yang mengilustrasikan perlu adanya implementasi atau sekurang-kurangnya pemahaman komprehensif terkait *Counter Offer* atau dalam Bahasa Indonesia “Penawaran Balik”. Dalam Kasus PT Vision, pihak Indonesia membuat kontrak dengan pihak asing yakni Bank of Malaysia. Negara Malaysia merupakan negara anggota UNIDROIT yang mengenal dan mengimplementasi ketentuan *Counter Offer*. Di kasus ini, PT Vision telah memberikan *Acceptance* terhadap *Letter of Offer* (“LO”) dari Bank of Malaysia. Akan tetapi, tidak lama setelah mengajukan *Acceptance*, PT Vision melakukan modifikasi terhadap objek LO. Modifikasi tersebut berupa relokasi proyek dan penambahan kapasitas proyek yang termasuk substansial atau *materially alter*. Kesalahan PT Vision adalah tidak menunggu persetujuan Bank of Malaysia terhadap Penawaran Balik dikarenakan tidak memahami mekanisme *Counter Offer* yang sebetulnya sangat mudah dan dikenal sebagai standar kontrak internasional. Bank of Malaysia memutuskan untuk menolak penawaran balik tersebut dan meniadakan fasilitas kredit yang tertera dalam LO sebelumnya. Pada akhirnya, ketidakpahaman PT Vision terhadap konsep *Counter Offer* telah menimbulkan kerugian materil yang seharusnya tidak perlu terjadi.

Berdasarkan latar belakan di atas, penulis merumuskan dua permasalahan hukum untuk dibahas dalam artikel inisebagai berikut:

1. Bagaimana tahapan pembuatan kontrak apabila salah satu pihak telah memberikan Penawaran Balik berdasarkan perspektif *Unidroit Principles on International Commercial Contracts* dan KUH-Perdata.
2. Apakah implikasi dari kekosongan hukum Penawaran Balik dalam KUH-Perdata terkait praktik pembuatan kontrak yang mengikat dikaitkan dengan *Unidroit Principles on International Commercial Contracts*?

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini akan mengkaji permasalahan hukum mengenai Penawaran Balik sebagai salah satu standar hukum kontrak internasional yang tidak diatur di Indonesia dengan metode yuridis normatif yang bersifat kualitatif bersumber dari data sekunder. Adapun sumber data sekunder yang digunakan dalam penelitian terbagi menjadi 2 (dua) yakni bahan data primer dan sekunder. Bahan data primer yang digunakan adalah termasuk namun tidak terbatas pada Buku III KUH Perdata dan UNIDROIT Principles on International Commercial Contracts, serta regulasi hukum kontrak yang relevan. Sedangkan bahan data sekunder yang digunakan adalah seluruh buku, jurnal, artikel, serta sumber lainnya yang relevan dengan permasalahan yang diangkat dalam tulisan ini.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **1. TAHAPAN PEMBUATAN KONTRAK DENGAN PENAWARAN BALIK BERDASARKAN PERSPEKTIF *UNIDROIT PRINCIPLES ON INTERNATIONAL COMMERCIAL CONTRACTS* DAN KUH-PERDATA**

Deskripsi *Modified Acceptance* adalah suatu penerimaan yang dilakukan dengan memodifikasi *Offer* sehingga *Offer* pertama ditolak. Proses Penawaran Balik yang telah dikodifikasi oleh UPICC dalam Pasal 2.1.11 dengan istilah *Modified Acceptance* atau Penawaran Balik diawali dengan modifikasi lainnya terhadap penawaran awal. Ketentuan di atas tidak serta merta membuat seluruh modifikasi menjadi Penawaran Balik, sebab modifikasi tersebut harus bersifat *materially alter*. *Modified Acceptance* memiliki definisi yang berbeda-beda di berbagai Negara, tetapi secara umum dikenal sebagai *Counter Offer*. Singkatnya *Counter Offer* memiliki konsep yang sama seperti *Modified Acceptance* yakni sebuah tindakan menjawab suatu *Offer* dengan syarat-syarat baru (Soenandar, 2004).

*Offer* yang diberikan apabila diterima akan menghasilkan kontrak yang mengikat, sebaliknya saat *Counter Offer* ditolak, *Offer* yang sebelumnya dibuat telah hapus atau dapat dihapuskan (Soenandar, 2004). Adapun modifikasi terhadap penawaran yang termasuk *Counter Offer* harus memenuhi unsur *Materially Alter* atau telah mengubah secara materil. *Materially Alter* dapat dinilai dari penambahan atau perubahan ketentuan *Offer* secara substansial, seperti memperkenalkan risiko, hak, dan kewajiban yang baru (Allen, 2016).

#### a. Teori Dasar Implementasi dan Penyelesaian Sengketa *Counter Offer*

Di balik aplikasi *Counter Offer*, ada beberapa teori melandaskan tahapan dan mekanisme *Counter Offer*. Teori-teori di bawah merupakan teori yang membahas mengenai pemecahan permasalahan hukum *Counter Offer* dalam kontrak internasional yang umumnya terjadi sebab perbedaan bentuk, isi, dan modifikasi yang disengketekakan oleh para pihak berkontrak.

##### i. Teori *First Shot-Last Shot*

Di negara *common law*, penerimaan yang berisi syarat tambahan merupakan *Counter Offer*. Akan tetapi, apabila permasalahan tak kunjung sampai dan para pihak terus menerus mengirimkan *Counter Offer*, para pihak dapat menganut teori *First Shot* atau *Last Shot* untuk menentukan *Counter Offer* yang mana yang berlaku. *Last Shot* mengatur dokumen yang mengikat adalah dokumen terakhir yang dikirimkan antara para pihak. Sedangkan *First Shot* berarti ketentuan yang berlaku adalah ketentuan yang pertama diberikan kepada para pihak selama para pihak tidak memberikan *Rejection* (Smiths, 2021). Dapat dikatakan teori ini tidak memberi ruang untuk merubah ketentuan dari dokumen pertama. Selain dari Belanda, tidak banyak negara yang mengadopsi *rule* ini (NBW; Kornet, 2011).

Teori *Last Shot*, memperbolehkan para pihak untuk saling mempertahankan syarat baku masing-masing dan dokumen terakhir dapat dianggap berlaku saat menjadi rujukan terakhir (Soenandar, 2004). Dalam skenario *Last Shot Rule*, praktiknya akan mengikuti tahapan *Offer-Acceptance-Counter Offer-Counter Offer-Counter Offer-Last shot*.

## ii. Teori *Knock Out Rule*

Teori *Knock Out Rule* ini adalah teori yang melihat kesamaan antar syarat-syarat baku yang diberikan dan kehendak para pihak dibalik syarat baku tersebut (Viscasillast, 1998). Dalam situasi ada modifikasi tidak substansial, modifikasi tersebut bukan *Counter Offer*. *Knock Out Rule* merupakan teori yang dianut oleh UPICC, kontrak disimpulkan berdasarkan ketentuan yang disepakati secara umum, kecuali ada kehendak yang berbeda atau keinginan untuk tidak terikat dengan kontrak itu (Ruhl, 2014). Dalam situasi ada banyaknya perbedaan ketentuan di antara *Offer*, *Counter Offer*, dan *Acceptance*, *Knock Out Rule* digunakan dalam hal mencari kemiripan antara substansi yang memiliki judul berbeda. UPICC, RRC, dan Amerika Serikat menganut teori ini.

### b. Perbandingan Negara Terkait Implementasi *Counter Offer*

Pada dasarnya, teori-teori tersebut melandaskan alur *Counter Offer*. Umumnya, negara-negara menganut satu atau dua teori di atas untuk menyelesaikan sengketa kontrak terkait *Counter Offer*. Hal ini dapat memudahkan negara tersebut untuk menentukan tahapan dan dimana letak kesalahan salah satu pihak.

#### i. Republik Rakyat Cina

Pada tahun 1999, Republik Rakyat Cina (“RRC”) melakukan reformasi hukum kontrak mereka (“Hukum Kontrak Cina (1999)”) agar dapat memfasilitasi perdagangan internasional dengan mengadopsi aturan kontrak internasional seperti UPICC dan CISG secara *verbatim* yang umum digunakan dalam perdagangan internasional. Pada tahun 2020, RRC melakukan reformasi terhadap hukum kontrak dalam kitab hukum perdata (“Civil Code of the People’s Republic of China 2020”), tetapi tidak menghapus pasal-pasal dalam Hukum Kontrak Cina 1999 ataupun menambahkan ketentuan terbaru (Herbots, 2021).

Sebelum perubahan hukum kontrak pada tahun 2020, dalam hukum kontrak lama, *Offer* dapat diterminasi, dalam Pasal 20 Hukum Kontrak Cina ada empat hal yang dapat menyebabkan terminasi *Offer*, salah satunya adalah *Counter Offer*. Di RRC, *Acceptance* juga tidak diperbolehkan mengandung unsur “*materially alters*” karena hal tersebut merupakan *Counter Offer*. Hal-hal yang termasuk “*materially alters*” dalam Pasal 30 antara lain adalah kualitas produk, kuantitas, harga, waktu, tempat, dan modifikasi *Offer*. Dalam hal penanganan sengketa *Counter Offer* RRC belum memiliki satu teori yang konsisten digunakan, melainkan ada dua teori utama yang digunakan yaitu *Last Shot Rule* dan *Knock Out Rule*. Pendekatan teori *Knock Out* di Cina dipengaruhi oleh Pasal 2.1.11 UPICC.

## ii. Amerika Serikat

Amerika Serikat merupakan negara anggota dari UNIDROIT yang tidak mengadopsi ketentuan UPICC, melainkan mengembangkan Hukum Perdata mereka melalui *United States' Uniform Commercial Code* (“UCC”) (Bonell, 2017). Akan tetapi, dalam praktiknya, para pihak dalam berkontrak seringkali mereferensikan atau memilih pengaturan yang ada dalam UPICC. *Offer* dan *Acceptance* dalam UCC diatur dalam §2-206. Sedangkan *Counter Offer* di bawah §2-207 tentang *Additional Terms in Acceptance or Confirmation*. Ketika penerima *Offer* belum secara tegas memberikan *Acceptance* terhadap *Counter Offer*, maka tidak ada kontrak yang dibuat berdasarkan §2-207(1).

Amerika Serikat menganut *Knock Out Rule* untuk menyelesaikan *Battle of Forms* terkait perbedaan penggunaan terminologi, persyaratan, dan klausula (Ruhl, 2014). Dari teks §2-207, *Acceptance* yang efektif adalah yang dikirim dalam waktu yang wajar meski berisikan tambahan yang *materially alter* atau merupakan sebuah *Counter Offer*, sehingga dapat diambil kesimpulan bahwa *Acceptance* ditentukan pada persetujuan *Counter Offer* atau perbedaan *terms*. Hal ini menunjukkan teori *Knock Out*, bahwa UCC mengatur apabila kedua belah pihak yang telah menyepakati secara implisit atau performa, maka *Counter Offer* akan efektif.

## iii. Analisis Terhadap Ketentuan *Counter Offer* dalam Putusan Kasus PT Vision Renewable Fuels v. Export-Import Bank of Malaysia Bhd (“Kasus PT Vision”)

Kasus PT Vision Renewable Fuels v. Export-Import Bank of Malaysia Bhd (“Kasus PT Vision”) merupakan kasus kontrak internasional yang diselesaikan di Mahkamah Agung Malaysia. PT Vision Renewable Fuels (“PT Vision”) merupakan perusahaan Indonesia yang bergerak di bidang energi terbarukan. Export-Import Bank of Bank of Malaysia Bhd (“Bank of Malaysia”) merupakan bank yang berkedudukan di Malaysia yang memasuki ke dalam kontrak peminjaman fasilitas kredit dengan PT Vision.

Dalam melaksanakan bisnisnya yang terkait dengan energi terbarukan, PT Vision telah memohon fasilitas pinjaman berjangka kepada *Bank of Malaysia* untuk tujuan proyek *Biodiesel Plant* berkapasitas 300,000 metrik ton/tahun (*metric ton per annum*) di Pulau Batam, Indonesia. Fasilitas pinjaman tersebut disetujui oleh *Bank of Malaysia*, dengan memberikan *Acceptance* terhadap *Letter of Offer* PT Vision tertanggal 8 Januari 2007, untuk memberikan USD42.0 juta dengan syarat-syarat yang sudah disetujui dalam *Letter of Offer* tertanggal 8 Januari 2007 (“LO”) tersebut. Selanjutnya syarat fasilitas pinjaman

ini harus dilengkapi dengan pembukaan deposito senilai USD50,000 oleh pihak PT Vision. Dalam ketentuan LO tersebut tertera syarat, bahwa apabila PT Vision menolak atau mengubah ketentuan dalam LO, maka deposito akan hangus. Deposito oleh PT Vision diterima oleh Bank of Malaysia, selanjutnya apabila ada amandemen, PT Vision dapat mengamandemen *Debt Service*.

Pada bulan Maret tahun 2007, pihak PT Vision melakukan relokasi dari Batam ke Dumai tanpa menunggu persetujuan dari pihak *Bank of Malaysia*. Pada bulan dan tahun yang sama PT Vision telah memasuki perjanjian jual beli tanah di Dumai dengan penjual tanah. Adapun PT Vision juga secara sepihak menambahkan kapasitas *plant* dari 300,000 ton menjadi 400,000 ton. Pada bulan September 2007, *Bank of Malaysia* memberikan penolakan berdasarkan *Credit Risk Analysis Report* yang baru dapat keluar pada bulan Agustus 2007.

Pada tahun 2008 PT Vision mengembalikan *project plant* dari Dumai ke Batam dan mengharapkan *Offer* dari LO masih berlaku. Akan tetapi, pada tanggal 19 September 2008, Bank of Malaysia menilai bahwa perubahan secara unilateral merupakan pembatalan dari *Offer* yang pertama dalam LO, sehingga pinjaman fasilitas kredit batal. Bank of Malaysia menyebutkan bahwa *Offer* yang diberikan dalam LO hanya berlaku untuk 300,000t on/metrik yang diperjanjikan di Batam dan perjanjian LO ini merupakan formalisasi dokumentasi untuk kontrak akhir. Sehingga *Counter Offer* yang dibuat dalam LO dianggap sebagai pengakhiran *Offer*.

Dari batalnya pinjaman kredit Bank of Malaysia, kerugian yang ditanggung oleh PT Vision merupakan kerugian atas:

- 1) Kerugian Deposit senilai USD50,000 kepada Bank of Malaysia dan USD2,500 untuk memproses pengaturan legal dan hal-hal terkait.
- 2) Kerugian sebesar USD60,000 setiap harinya dikarenakan PT Vision telah mendaftarkan dirinya untuk *listing* di AIM London.
- 3) Kerugian dari pembatalan perjanjian dengan pihak ketiga:
  - (a) Perjanjian *off-take* Biodiesel;
  - (b) Perjanjian *off-take* Glycerine;
  - (c) Perjanjian *feedstock* CPO;
  - (d) Perjanjian suplai *feedstock* Jatropha;
  - (e) Perjanjian jual beli untuk akuisisi tanah di Dumai;
  - (f) Perjanjian *turn-key consulting engineering firm*



Berdasarkan ilustrasi kasus di atas, dalam putusan *High Court of Malaysia*, PT Vision telah melakukan *Counter Offer*. Bank of Malaysia memberikan pertimbangan pinjaman fasilitas kredit berdasarkan *Credit Risk Analysis Report* atau sebuah analisis terkait jangka waktu dan daya pengembalian kredit PT Vision. Permasalahan juga muncul karena keputusan PT Vision tidak didasarkan pada keputusan pemegang saham mayoritas atau *Overseas & General Ltd*. Dengan demikian, kedua perubahan merupakan perubahan materil. Hal ini bertentangan dengan pernyataan PT Vision yang mengatakan bahwa relokasi dan perubahan kapasitas hanyalah merupakan rekomendasi kepada Bank of Malaysia yang dapat diterima atau ditolak. Akan tetapi apabila dilihat dalam Surat tertanggal 30 Maret 2007, penulisan surat menggunakan kalimat *“will be located in Port of Dumai, Sumatra”* dan *“we have also decided to upgrade our plant capacity to 400,000 tpa instead of 300,000”*. Bahasa surat menunjukkan notifikasi perubahan yang sudah ditindaklanjuti dengan pembelian tanah di Dumai (PT Vision, hlm. 737). Menurut Hakim, surat tersebut merupakan *“alteration of the material terms and conditions of the LO”*. Hal ini dikarenakan perubahan pada lokasi dan kapasitas proyek merupakan perubahan pada tujuan dari kontrak itu sendiri (PT Vision, hlm. 738, para. 84)

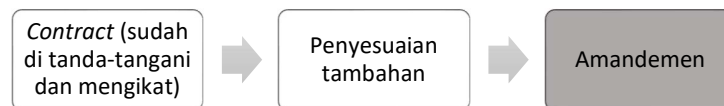
Unsur *materially alter* dalam kasus tersebut merupakan perubahan kapasitas proyek dan lokasi proyek sebelum mendapatkan persetujuan Bank of Malaysia. Perubahan tersebut termasuk ke dalam *materially alter* sebab merupakan jantung dari perjanjian LO itu sendiri. Bahkan, alasan Bank of Malaysia juga menyetujui pendanaan kredit adalah karena analisis pengembalian dana yang efisien apabila dilakukan pada kapasitas tersebut dan di lokasi tersebut. Sehingga notifikasi atas perubahan tersebut sangat penting bagi Bank of Malaysia untuk melanjutkan LO.

Dari sudut pandang teori *Knock Out*, Penawaran Balik telah merubah hal-hal substansial seperti kapasitas metric/ton dan lokasi objek kontrak itu sendiri sehingga memerlukan pembuatan LO baru. Sedangkan dari sudut pandang *Last Shot rule*, para pihak tidak dapat menghindarkan pembatalan kontrak karena telah mengirimkan Penawaran Balik tanpa menunggu persetujuan Bank of Malaysia dahulu. PT Vision baru menotifikasi setelah merelokasi proyek dan menambah kapasitas objek. Pihak Indonesia harus memberikan ruang bagi Bank of Malaysia untuk membalas dan menjawab perubahan materil. Dari jawaban Bank of Malaysia, Indonesia memiliki hak untuk menjawab lagi atau menolak Penawaran Bank of Malaysia. Hal ini kembali lagi berkaitan dengan sifat LO di Malaysia yang diakui sebagai perjanjian yang mengikat, walau tergolong perjanjian pra-kontraktual.

Berdasarkan uraian di atas, prosedur yang harusnya dilakukan oleh PT Vision juga sesuai dengan asas-asas yang sudah dianut oleh Indonesia dalam Buku III KUH-Perdata seperti Asas Kebebasan Berkontrak dan Asas Konsensualisme. Para pihak bebas menggunakan Bahasa, membuat isi, dan berpihak dengan siapa saja untuk membuat kontrak. Akan tetapi, pembuatan kontrak perlu dilihat dari segi Asas Konsensualisme juga. Persetujuan kedua belah pihak terutama untuk modifikasi yang termasuk materil, merupakan hal yang tidak dapat dilewatkan oleh para pihak. Dalam hal ini, baik Indonesia maupun PT Vision tidak memiliki dasar hukum dan teori yang melandaskan skema procedural *Counter Offer*. Akibatnya, PT Vision tidak mengimplementasi prosedur *Counter Offer* dengan benar dan menghasilkan kerugian.

## 2. IMPLIKASI DARI KEKOSONGAN HUKUM PENAWARAN BALIK DALAM KUH-PERDATA TERKAIT PRAKTIK PEMBUATAN KONTRAK YANG MENGIKAT DIKAITKAN DENGAN *UNIDROIT PRINCIPLES ON INTERNATIONAL COMMERCIAL CONTRACTS*

Seperti yang dapat dilihat dari kasus PT Vision, Pihak Indonesia keliru antara Rekomendasi dengan *Counter Offer*, bahkan dengan prosedur *Counter Offer* itu sendiri. Pertama, Penawaran Balik dan Amandemen merupakan dua konsep yang berbeda. Amandemen dilakukan setelah para pihak sudah membuat kontrak yang mengikat dan sah sehingga akibat hukumnya apabila ada perubahan, para pihak perlu melakukan addendum yang mengubah perjanjian tersebut. Oleh karena itu, bagi para pihak yang berkeinginan untuk belum ingin terikat kepada kontrak dahulu dan masih ingin menegosiasikan isi kontrak yang ideal, melakukan Amandemen bukan solusi yang tepat. Sedangkan *Counter Offer* dilakukan di tahap perjanjian pra-kontraktual agar dapat mengakomodir kepentingan para pihak sebelum mereka terikat pada kontrak akhir.



**Gambar 1. Ilustrasi tahap Penawaran Balik hingga tahap Amandemen**

Berkaca kembali kepada kasus PT Vision, Dari kasus ini, LO dibatalkan oleh Bank of Malaysia. Pihak Indonesia di kasus ini, dihadapkan oleh dalil hakim telah melakukan *Counter Offer*. Akan tetapi, argumentasi yang dibawakan oleh PT Vision merupakan argumentasi terkait Rekomendasi yang mana merupakan konsep yang berbeda sekali dengan Penawaran Balik.

Perbedaan Rekomendasi dan Penawaran Balik adalah yang mana Penawaran Balik bertujuan untuk melindungi kepentingan para pihak dengan menegosiasikan ketentuan akhir sebelum menandatangani kontrak, Rekomendasi adalah bentuk usulan yang belum ditindaklanjuti dengan perubahan materil. Sebaliknya, berdasarkan Bahasa yang digunakan PT Vision dalam notifikasi mereka, tidak terlihat seperti memberikan usulan melainkan seperti memberikan Penawaran Balik: Apabila pihak Indonesia berkeinginan untuk memberikan Rekomendasi, seharusnya PT Vision belum menandatangani perjanjian jual beli lokasi Dumai dan meningkatkan Biodiesel Plant berkapasitas 300.000 metrik ton/tahun (*meter ton per annum*) menjadi 400.000 metrik ton/tahun tanpa persetujuan Bank of Malaysia terlebih dahulu. Dengan demikian, PT Vision sudah membebaskan perubahan materil kepada Bank of Malaysia.

Apabila kita melihat dari perspektif Bank of Malaysia, dengan mengenal *Counter Offer*, Bank of Malaysia memiliki dasar hukum untuk membatalkan suatu perjanjian karena ada perubahan sewenang-wenang terhadap perjanjian pra-kontraktual dengan PT Vision. Bank of Malaysia mengambil pembuktian dari sisi teori *Knock Out* yang memperkuat posisi modifikasi PT Vision sebagai modifikasi materil yang harus menunggu persetujuan. Di kasus ini, semestinya PT Vision menjawab teori *Knock Out* dengan menggunakan teori *Last Shot*. PT Vision dapat membantah bahwa Penawaran Balik berlaku sebab diberikan sebagai dokumen terakhir. Untuk dapat berargumentasi seperti itu, PT Vision selaku pihak Indonesia harus dapat memahami dahulu skema Penawaran Balik.

Selain hambatan kekosongan hukum yang sangat nyata dirasakan oleh pelaku bisnis yang membuat kontrak, kekosongan hukum ini juga berdampak pada pengemuka hukum di Indonesia yang tidak dapat merujuk pasal spesifik di KUH-Perdata untuk melindungi pihak Indonesia dalam sengketa dengan pihak asing. Pengadilan Indonesia tidak memiliki pedoman untuk membuktikan ada atau tidaknya perubahan materil yang cukup menjadi alasan kontrak batal.

Sebagai perbandingan, Indonesia dapat mencontoh pada RRC selaku negara *civil law* yang mengakui aturan Penawaran Balik UPICC untuk mengatasi situasi seperti kasus PT Vision. Awal mulanya RRC juga tidak secara *verbatim* mengadopsi ketentuan-ketentuan UPICC. Akan tetapi, pelaku usaha dan pihak berkontrak RRC sudah memiliki sejarah panjang dalam menerapkan UPICC sebagai *lex contractus* sebab sifat UPICC yang *soft law*. Sekurang-kurangnya pelaku usaha RRC sudah memahami permasalahan hukum kontrak internasional terkait *Counter Offer* dan cara menyelesaikannya. Sama halnya dengan Amerika Serikat sebagai *common law*, yang tidak mengadopsi skema UPICC, namun tetap

memiliki aturan *Counter Offer*. Pihak Indonesia dapat mencontoh Amerika Serikat dan RRC yang memahami ada kebutuhan implementasi standar internasional dalam merancang kontrak internasional untuk menghindari situasi tidak diinginkan.

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan uraian pembahasan pada halaman sebelumnya, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Tahapan pembuatan kontrak apabila merujuk kepada UPICC sebagai *soft law* pertama adalah mengaplikasikan ke dalam kontrak sebagai *lex contractus*. Selanjutnya, berdasarkan Pasal 2.1.11 UPICC, skema prosedur Penawaran Balik terjadi apabila terdapat modifikasi materil. Teori yang dapat digunakan untuk melatarbelakangi prosedur dan penyelesaian sengketa Penawaran Balik dapat dilakukan dari teori *Knock Out* dan *Last Shot*. Dari perspektif KUH-Perdata, teori ini mudah disesuaikan terutama dengan asas kebebasan berkontrak dan asas konsensualisme.
2. Implikasi kekosongan hukum ketentuan Penawaran Balik terdapat dalam pelaksanaan kontrak internasional antara pihak Indonesia dan pihak asing. Seperti dalam kasus PT Vision, dapat berakibat pada pembatalan kontrak secara sepihak karena kekeliruan skema prosedur. Mengimplementasi dan memahami skema Penawaran Balik dalam Pasal 2.1.11 UPICC dapat meminimalisir kerugian yang tidak perlu terjadi. Peneliti menyarankan pihak Indonesia dalam pembuatan kontrak internasional mengimplementasi proses Penawaran Balik berdasarkan Pasal 2.1.11 UPICC. Peneliti menyarankan pihak Indonesia menggunakan UPICC sebagai *lex contractus* agar dapat memiliki dasar hukum apabila timbul permasalahan Penawaran Balik.

## DAFTAR REFERENSI

- Allen and Overy, "Guide to a Glance Guide to Basic Principles of English Contract Law", *Advocates on International Development*, 2016
- An An Chandrawulan, *Hukum Perusahaan Multinasional, Liberalisasi Hukum Perdagangan Internasional, dan Hukum Penanaman Modal*, Bandung: Alumni, 2011
- Arthur Rosett, UNIDROIT Principles and Harmonization of International Commercial Law: Focus on Chapter Seven, *American Journal of Comparative Law*, Vol. 40, Issue 683, 1992
- Bebeto Ardyo, "Formulasi Pengaturan Tahapan Pra Kontrak dalam Proses Pembentukan Kontrak di Indonesia", *Jurnal Yustika*, Vol. 22, No. 02, 2019
- Civil Code of the People's Republic of China 2020
- CMS Law, "The Battle of Forms (Contract Law) in China", < <https://cms.law/en/int/expert-guides/cms-expert-guide-to-the-battle-of-the-forms/china> > diakses pada tanggal 7 februari 2023 pada pukul 08.00 WIB.
- Elliot Axelrod, "The Effect of Rejection on the Option Contract", *Oklahoma City University Law Review*, Vol. 6, No. 2, 1981
- Excerpts from Jane Mallor, *Business Law and the Regulatory Environment* (11th Ed. 2001) < <https://www.csun.edu/sites/default/files/blwaccept.pdf> > di akses pada tanggal 4 Maret 2023, pada pukul 20.00
- Giesela Ruhl, "The Battle Of The Forms: Comparative And Economic Observations", *University of Pennsylvania Journal of International Economic Law*, Vol. 24, Issue 1, 2014
- Herbert Bernstein dan Joachim Zekoll, "The Gentleman's Agreement in Legal Theory and in Modern Practice: United States", *The American Journal Of Comparative Law*, Vol. 46, Topic II.A.1, 1999
- Jacques Henri Herbots, *The Chinese New Civil Code and The Law Of Contract*, *China-EU Law Journal*, Vol. 7, 2021
- Jan M. Smits, *Contract Law: A Comparative Introduction*, United Kingdom: Edward Elgar Publishing, 2021
- John E. Murray Jr, "The Chaos of the 'Battle of the Forms': Solutions", *Vanderbilt Law Review*, Vol. 39, Issue 5, 1986
- Kitab Undang-Undang Hukum Perdata 1847
- Maria del Pilar Perales Viscasillast, "'Battle Of The Forms" Under the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale Of Goods: A Comparison With Section 2-207 Ucc And The Unidroit Principles", *Pace International Law Journal*, Vol. 10, No. 97, 1998

- Michael Joachim Bonell, “Do We Need a Global Commercial Code?”, *Dickinson Law Review*, Vol. 122, Issue 85, 2017
- Mikio Yamaguchi, “The Problem of Delay in the Contract Formation Process: A Comparative Study of Contract Law”, *Cornell International Law Journal*, Vol. 37, Issue 2, 2004
- Ni Putu Mirayanthi Utami & I Gusti Agung Mas Rwa Jayantiari, Perlindungan Kepentingan Para Pihak Dalam Kontrak Kerjasama Internasional Berdasarkan Unidroit Internasional, *Kertha Negara: Journal Ilmu Hukum*, Vol. 03, No. 03, 2015
- Nieuw Nederland Burgerlijk Wetboek* (1992)
- Nolo Law, “Battle of Forms Under the UPICC”, <https://www.nolo.com/legal-encyclopedia/battle-of-the-forms-under-the-ucc.html>, diakses pada tanggal 6 Februari 2023 pada pukul 09.00 WIB.
- PT Vision Renewable Fuels v. Export-Import Bank of Malaysia Bhd, Malaysian High Court, Case No. D-22–1109, Opinion Judge Asambi 2015
- Putusan Irvin E. Richter v. Nelson G. Pfundt et al, Civil Action, No. 09-2604
- Roy Goode, *Transnational Commercial Law*, 2<sup>nd</sup> Ed., Oxford University Press, United Kingdom, 2015
- Sabo v. Fasano* (1984), Court of Appeals of California, Civ. No. B001079, 2<sup>nd</sup> Appellate District, Division Seven.
- Saftl Litvinoff, “Offer And Acceptance In Louisiana Law: A Comparative Analysis”, *Louisiana Law Review*, Vol. 28, No. 2, 1968
- Sarah Field, *Introduction to the Law of Contract Formation of a Contract*, 1<sup>st</sup> ed., Denmark: Bookboon, 2016
- Taryana Soenandar, *Prinsip-Prinsip UNIDROIT Sebagai Sumber Hukum Kontrak dan Penyelesaian Sengketa Bisnis Internasional*, Jakarta: Sinar Grafika, 2004
- UNCITRAL, “*HCCH and Unidroit Legal Guide to Uniform Instruments in the Area of International Commercial Contracts with a Focus on Sales*”, United Nations: Vienna, 2021
- UNIDROIT Principles on International Commercial Contracts 2016
- UNIDROIT, “UPICC with Comments”, Rome: UNIDROIT, 1994.
- Uniform Commercial Code (United States)
- Zhang Yuqing, Huang Danhan, The New Contract Law in the People’s Republic of China and the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts : A Brief Comparison, *UNIDROIT Uniform Law Review*, Issue 3, 2000

